

Auf einen Blick

Über die Autoren	9
Einführung	21
Teil I: So gelingt der optimale Verkauf	27
Kapitel 1: So machen Sie Ihre Immobilie fit für den Verkauf.	29
Kapitel 2: Wenn nicht jetzt, wann dann? Immobilienboom in Deutschland	51
Kapitel 3: Der Abschluss des Verkaufs	59
Teil II: Vorbereiten: So machen Sie Ihr Heim verkaufsfertig	73
Kapitel 4: Und ewig lockt der Preis: wie Sie den Wert Ihrer Immobilie ermitteln. ...	75
Kapitel 5: Wertsteigernd wirkt der Fleiß: welche Dokumente Sie für den Verkauf parat halten sollten	89
Kapitel 6: Frühjahrsputz: Bringen Sie Ihr Heim auf Vordermann!	107
Kapitel 7: Pimp up my home	115
Teil III: Verkaufen: So locken Sie Interessenten und verhandeln erfolgreich	133
Kapitel 8: Eigenregie: wie Sie selbst Käufer finden	135
Kapitel 9: Was Makler leisten können und sollen	159
Kapitel 10: Preisstrategie und -verhandlung: wie Sie am besten verkaufen	171
Kapitel 11: Verkaufen und wohnen bleiben: alternative Wege beim Verkauf	187
Teil IV: Abwickeln und versteuern	195
Kapitel 12: In klaren Bahnen: wie der Verkaufsprozess abläuft	197
Kapitel 13: Schnell handeln: was Verkäufer nach dem Notartermin noch regeln müssen	215
Teil V: Der Top-Ten-Teil	225
Kapitel 14: Zehn Tipps für einen optimalen Verkauf	227
Kapitel 15: Zehn Fallen, die Sie unbedingt umgehen sollten	237
Kapitel 16: Die zehn wichtigsten Internetadressen für Immobilienverkäufer	247
Stichwortverzeichnis	255



Inhaltsverzeichnis

Über die Autoren	9
Einführung	21
Über dieses Buch	22
Konventionen in diesem Buch	22
Was Sie nicht lesen müssen	23
Törichte Annahmen über den Leser	23
Wie dieses Buch aufgebaut ist	23
Teil I: Alles Wissenswerte über den optimalen Verkauf	23
Teil II: Vorbereiten: wie Sie Ihr Heim verkaufsfertig machen	24
Teil III: Verkaufen: So locken Sie Interessenten und verhandeln erfolgreich	24
Teil IV: Abwickeln und Versteuern	24
Teil V: Der Top-Ten-Teil	24
Symbole, die in diesem Buch verwendet werden	25
Wie es weitergeht	25
TEIL I	
SO GELINGT DER OPTIMALE VERKAUF	27
Kapitel 1	
So machen Sie Ihre Immobilie fit für den Verkauf	29
Recherche: Was ist mein Haus eigentlich wert?	29
Verfahren zur Bewertung Ihrer Immobilie	30
Quellen zur Preisrecherche	30
Fakten, die über den Preis entscheiden	31
Fleißarbeit: die Zusammenstellung der Unterlagen	32
Ihre Verkaufsunterlage Nummer 1: das Exposé	32
Alles auf einen Blick: Baupläne und Grundrisse	33
Unverzichtbar: der Energieausweis	33
Zum Schmökern: Protokolle der Eigentümerversammlung	34
Zum Beweis: Rechnungen und Wartungsprotokolle	34
Die Kür: Betriebsanleitungen und Ähnliches	35
Hand- und Kopfarbeit: Bringen Sie Ihre Immobilie auf Vordermann!	36
Garten und Fassade überprüfen	36
Frühjahrsputz unabhängig von der Jahreszeit erledigen	36
Kleinere Schäden reparieren	37
Pimp up my home: der neue Trend aus den USA	38
Hardware erneuern: renovieren vor dem Verkauf	38
Raumgefühl optimieren: die eigenen vier Wände inszenieren	39
Selbst ist der Immobilieneigentümer: So lassen sich Interessenten anlocken	41

14 Inhaltsverzeichnis

Experte mit viel Marktwissen: die Unterstützung eines Maklers	46
Wann sich das Engagement eines Maklers lohnt	47
Welche Nachteile der Einsatz eines Maklers haben kann	48
Die vielversprechendsten Strategien für die Preisverhandlungen	49
Kapitel 2	
Wenn nicht jetzt, wann dann? Immobilienboom in Deutschland	51
Was für den Verkauf einer Immobilie spricht	51
Auf- oder Umsteigen – berufsbedingte Umzüge	52
Einsteigen: die Familiengründung	52
Aussteigen: der Umzug in den Altersruhesitz	53
Kasse machen: die Spekulation auf das Platzen der Blase	54
Boom und Baisse: der Immobilienmarkt in Deutschland	54
Was Verkäufer durchschnittlich erzielen können	55
Wie sich der Immobilienmarkt entwickelt	56
Warum Prognosen mit Vorsicht zu genießen sind	56
Kapitel 3	
Der Abschluss des Verkaufs	59
Große Pläne – viele Herausforderungen	60
So geht beim Immobilienverkauf alles gut über die Bühne	60
Welche Fehler Immobilieneigentümer in der letzten Verkaufsphase Ihres Objekts unbedingt vermeiden sollten	63
Nicht mehr Meins, aber doch in den eigenen vier Wänden	64
Der Nießbrauch	64
Das Wohnungsrecht	65
Die umgekehrte Hypothek	66
Die letzten Schritte als Immobilieneigentümer	66
Kaufvertrag, Notar, Grundbucheintrag, Eigentumsübergabe: So läuft es ab	67
Die bürokratischen Pflichten nach dem Verkauf	69
TEIL II	
VORBEREITEN: SO MACHEN SIE IHR HEIM VERKAUFSFERTIG	73
Kapitel 4	
Und ewig lockt der Preis: wie Sie den Wert Ihrer Immobilie ermitteln	75
Begriffswirrwarr: was Verkehrswert, Grundstücksbewertung und Co. bedeuten	75
Der große Check: wie Sie sich einen Überblick über die aktuelle Situation am Markt verschaffen	79
Analysieren Sie die Preisentwicklung	79
Checken Sie das Interesse potenzieller Käufer	82
Vergleichen Sie Angebote ähnlicher Verkaufsobjekte in der Region	83

Rational statt emotional: warum sich eine nüchterne Herangehensweise an den Verkauf empfiehlt	85
Für die Kalkulation des Verkaufspreises auf Fakten konzentrieren, ideelle Werte ignorieren	85
Vergleiche mit eigenen getätigten Investitionen vermeiden	87

Kapitel 5
Wertsteigernd wirkt der Fleiß: welche Dokumente Sie für den Verkauf parat halten sollten 89

Gut präpariert: So erleichtern Sie sich den Verkauf	89
Exposé erstellen	90
Baupläne digital und in Papierform greifbar haben	92
Bauanfragen nachweisen	93
Energiepass aktualisieren und vorlegen	94
Protokolle der Eigentümerversammlungen griffbereit haben	97
Bonuspunkte sammeln: was Interessenten oft noch wissen wollen	98
Entwicklung des Bodenrichtwertes	98
Rechnungen und Wartungsprotokolle offenlegen	100
Betriebsanleitungen für Smarthome-Produkte oder Ähnliches präsentieren	101
Wertvolles Lob oder kritisches Urteil: warum Gutachten für Verkäufer und Käufer manchmal unverzichtbar sind	101
Was für ein Onlinegutachten spricht	102
Was gegen ein Onlinegutachten spricht	103
Welche Qualifikationen einen Gutachter unbedingt auszeichnen sollten	103
Wissen vom Profi: welchen Mehrwert Makler bieten können	104

Kapitel 6
Frühjahrsputz: Bringen Sie Ihr Heim auf Vordermann! 107

Mogeln geht nicht: was Sie vor dem ersten Besichtigungstermin eines Interessenten erledigen müssen	107
Der erste Eindruck: Garten und Fassade	108
Der zweite Blick: Ordnung und Sauberkeit	110
Die dritte Hürde: erkennbar gepflegt und gehütet	111
Manchmal hilft nur Nachrüsten: warum Ihnen die eine oder andere Investition doch etwas wert sein sollte	112

Kapitel 7
Pimp up my home 115

Wie Profis 08/15-Häuser und Wohnungen aufmotzen	115
Wagen Sie sich an die großen Dinge in Ihrem Heim	116
Trotz hoher Kosten – trauen Sie sich ans Bad und an die Küche	118
Reparieren Sie Baufälliges oder Marodes	120
Modernisieren Sie die Heizungsanlage	121
Sanieren Sie Ihr Heim energetisch	122

Trauen Sie sich an ausgefallene Vorgehensweisen, um Ihr Objekt ins beste Licht zu rücken	123
Schaffen Sie positive Lichteffekte	124
Nutzen Sie Mietmöbel, um Ihre Immobilie zu schmücken	126
Verwandeln Sie Ihr Heim in eine grüne Oase	127
Arbeiten Sie mit Farben, Stoffen, Dekorationsmaterialien und Bildern. ...	128
Setzen Sie auf ungewöhnliche Materialien und Formen, um einen Blickfang zu setzen	129

**TEIL III
VERKAUFEN: SO LOCKEN SIE INTERESSENTEN UND
VERHANDELN ERFOLGREICH 133**

**Kapitel 8
Eigenregie: wie Sie selbst Käufer finden 135**

Gewusst wie: die richtige Strategie für Ihren Verkauf	135
Gewusst wo: Vertriebswege für Ihr Eigenheim	137
Die digitalen Platzhirsche: Online-Immobilienportale	137
Die digitale Alternative: eine eigene Website	140
Der clevere Verstärker: soziale Medien	141
Die regionalen Klassiker: Zeitungen und Wochenblätter	143
Die unverwüstliche Tradition: Mund-zu-Mund-Propaganda	144
Die naheliegendste Alternative bei Wohnungen: Mieter	146
Wie Sie Interessenten für Ihr Objekt begeistern	147
Gute Vorbereitung ist der halbe Erfolg	147
Mehr Erfolg beim Erstkontakt	149
Mit welchen Argumenten Sie punkten	150
Mit einem klaren Zeitplan zum Erfolg	152
Vor- und Nachteile des Selfmade-Verkaufs	155

**Kapitel 9
Was Makler leisten können und sollen 159**

Wie Sie den richtigen Makler finden	159
Wie Sie sich die Zusammenarbeit erleichtern	162
Was Maklerdienste kosten	165
Welche Fehler Sie vermeiden sollten	168
Die richtige Wahl	168
Das richtige Briefing	168
Klare Abmachungen	168

**Kapitel 10
Preisstrategie und -verhandlung: wie Sie am besten verkaufen 171**

Die beste Preisstrategie für Ihre Immobilie	171
Der Normalfall: Der Preis ist Verhandlungsbasis	172
Die gängige Zweiteilung: wie man den Kaufpreis splittet	172

Der Sonderfall: Arbeit mit Mindestpreisen	173
Der Shootingstar: das Bieterverfahren	174
Die regionale Variante: die Versteigerung	176
Gestückelter Kaufpreis: machbar, aber kaum genutzt	176
Ratenzahlung: mehrere Jahre Geld vom Käufer	176
Leibrente: ein Leben lang Geld vom Käufer	177
Zeitrente: ein fester Betrag über einen festen Zeitraum	179
Gewusst wie: wie Sie Ihre Preisvorstellung durchsetzen	180
Die Basis: Verständnis für Ihr Gegenüber	181
Das Gespräch: Nutzen Sie Ihren Heimvorteil!	182
Der Faktor Zeit: was der Blick auf den Kalender bringt	183
Das Ergebnis: die Kunst, das Gesicht zu wahren	184
Die Nervenprobe: das Warten auf den Notartermin	185

Kapitel 11
Verkaufen und wohnen bleiben: alternative Wege
beim Verkauf 187

Nießbrauch: ein Klassiker mit Tücken	187
Wie Nießbrauch funktioniert	188
Wie sich Nießbrauch rechnet	189
Wohnungsrecht: der kleine Bruder des Nießbrauchs	190
Umgekehrte Hypothek: monatliche Rente von der Bank	191
Was die Immobilienrente auszeichnet	191
Wie sich die Immobilienrente rechnet	192
Wer Immobilienrenten anbietet	192
Vor- und Nachteile der alternativen Wege beim Verkauf	193
Vorteil: Betongold zu Geld machen	193
Vorteil: wohnen in der gewohnten Umgebung	194
Nachteil: beschränkt auf gute Lagen	194
Nachteil: Konflikt mit den Erben	194
Nachteil: eingeschränkte räumliche Flexibilität	194

TEIL IV
ABWICKELN UND VERSTEUERN 195

Kapitel 12
In klaren Bahnen: wie der Verkaufsprozess abläuft 197

Jetzt geht es ans Eingemachte: die wesentlichen To-dos für den Verkauf	197
Das Dokument der Dokumente: der Kaufvertrag	198
Der Mann der Stunde: der Notar	199
Nun wird es endlich offiziell: der Grundbucheintrag und die	
Eigentumsübergabe	207
Die letzten Hürden nach dem Notartermin	209
Abschied: der Auszug aus den geliebten vier Wänden	209
Der Tag der Tage: die Übergabe	210

Kapitel 13	
Schnell handeln: was Verkäufer nach dem Notartermin noch regeln müssen	215
Finanzdienstleister: raus aus den Krediten	215
Der Abschied von der Hypothek	216
Das Ende der Grundschuld	219
Das Ende von Bürgschaften und Co.	221
Versorger: welche Verträge Sie kündigen müssen	222
Versicherer: automatischer Übergang der Policen	222
Versorger: selbst handeln	223
Finanzamt: wie der Fiskus bei Verkäufen zuschlägt	223

TEIL V	
DER TOP-TEN-TEIL	225

Kapitel 14	
Zehn Tipps für einen optimalen Verkauf	227
Klare Ziele definieren: den Verkaufsprozess gut durchdacht starten	227
Den Preis richtig setzen: Strategien, um die gewünschten Käufer anzulocken	228
Perfekte Unterlagen für das erste Gespräch vorbereiten	229
Mit dem Blick eines Käufers die eigene Immobilie betrachten	229
Kleine und große Investitionen für einen hervorragenden Erlös	230
Alle Kanäle zur Vermarktung nutzen	231
Bilder sagen mehr als Worte: welche Rolle Fotos und Videos beim Verkauf spielen	232
Preisusancen kennen: Mindestpreise und Co.	232
Die Nerven behalten: warum der Preispoker zum Hausverkauf dazu gehört	233
Aufmerksam bis zum Schluss: Achten Sie auch in der Schlussphase auf jedes Detail!	234

Kapitel 15	
Zehn Fallen, die Sie unbedingt umgehen sollten	237
Auf dem einstigen Kaufpreis verharren	237
Sentimental werden – der verstellte Blick auf die eigenen vier Wände	238
Auf unseriöse Makler hereinfallen – wenn das Telefon zweimal klingelt	239
Mit mehreren Maklern operieren	240
Nachlässigkeit – eine Todsünde beim Immobilienverkauf	240
Tatsachen verschweigen – eine unverzeihliche Sünde im Verkaufsprozess	241
Dem erstbesten Interessenten den Zuschlag geben	242
Planlos das Eigenheim für den Verkauf aufmotzen	243
Eine oberflächliche Kalkulation senkt den Erlös	244
Auf Gutachter und Experten verzichten	245

Kapitel 16
Die zehn wichtigsten Internetadressen für
Immobilienverkäufer..... 247

- www.immobilienscout24.de 247
- www.immowelt.de..... 248
- www.wohnungsboerse.net 248
- www.immobilienportale.com 249
- www.ivd.net 249
- www.notar.de..... 250
- www.verbraucherzentrale.de 250
- www.bundesregierung.de 251
- www.zvr-info.de..... 252
- www.immobilienwertanalyse.de..... 252

Stichwortverzeichnis..... 255

